

إدارة أصحاب المصلحة (إشراك أصحاب المصلحة الرئيسيين وإدارة توقعاتهم)

المحتويات

- المدخل العملي والتطبيقي للإدارة الفعالة لأصحاب المصلحة
- من هم أصحاب المصلحة للمؤسسات والمشروعات والإدارات؟
- أنواع أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين.
- ماذا نقصد بإدارة أصحاب المصلحة؟
- التحديات الأساسية للإدارة الفعالة لأصحاب المصلحة.
- المبادئ الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة.
- تحديد أصحاب المصالح ووضع خطط واستراتيجيات التواصل والإدارة
- التحديد الإستراتيجي الفعال لأصحاب المصلحة.
- مكونات سجل أصحاب المصلحة.
- ماهية خطة إدارة أصحاب المصلحة؟ ومكوناتها الأساسية؟
- الخطوات العملية لإعداد خطط التواصل والإدارة لأصحاب المصلحة.
- استراتيجيات إشراك أصحاب المصلحة.
- تحليل احتياجات وتوقعات أصحاب المصلحة.
- أدوات تحليل تأثير القرارات على أصحاب المصلحة.
- جدارات أساسية وقيادية لإدارة أصحاب المصلحة
- جدارات التواصل الشخصية مع مختلف أصحاب المصالح.
- استخدام أساليب الذكاء العاطفي في التواصل مع أصحاب المصالح.
- الأساليب الفعالة لإدارة الانطباع الأول في اجتماعات أصحاب المصلحة.
- قواعد أساسية لبناء الألفة والثقة والقبول.
- أساليب ونماذج فعالة لإقناع أصحاب المصالح.
- التفاوض الفعال مع أصحاب المصلحة
- ماهية وأهمية جدارات التفاوض لإدارة أصحاب المصلحة.
- المبادئ والقواعد الأساسية للتفاوض الفعال مع أصحاب المصالح.
- الخطوات العملية لإدارة العملية التفاوضية مع أصحاب المصلحة.
- استراتيجيات وتكتيكات التفاوض الفعال.
- التعامل مع المواقف التفاوضية المتأزمة.
- التعامل مع الأنماط الشخصية المتنوعة أثناء العملية التفاوضية.
- استراتيجيات التعامل والتأثير على أصحاب المصلحة
- ماهية الثقافة وأنواعها.
- مراعاة الأبعاد الأساسية للثقافات الدولية والتنظيمية في إدارة أصحاب المصلحة.
- مراجعة لأهم مخرجات البرنامج التدريبي.
- خطة عمل شخصية.
- حل النزاعات بالتفاوض والتعاطف.

لمن هذا النشاط

- مديري المشروعات.
- مديري الإدارات ورؤساء الأقسام.
- المدراء التنفيذيون.
- المشاركون في إدارات التخطيط.
- المشاركون في إدارات التواصل الحكومي أو المؤسسي.
- كل من يجد في نفسه الرغبة في تطوير جدارات إدارة أصحاب المصالح والتحليل والتخطيط والتواصل، والتفاوض، والإقناع.



الأهداف

- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- فهم الواضح لمفاهيم وأسس إدارة أصحاب المصلحة.
- التحديد والتحليل الدقيق لكافة أصحاب المصلحة بمختلف أنواعهم.
- وضع وتقييم وتنفيذ خطط واستراتيجيات وسياسات إدارة أصحاب المصلحة.
- المشاركة الفعالة والتواصل الاستراتيجي والتكتيكي مع كافة أصحاب المصلحة المعنيين.
- التفاوض الفعال وحل المشاكل الخلافية مع شتى الأطراف من أصحاب المصلحة.
- تعزيز جداراتهم في التواصل والتأثير وإقناع أصحاب المصلحة من مختلف الثقافات التنظيمية والدولية.

تفاصيل النشاط

التاريخ والمكان	26 - 30 إبريل 2026 (دبي)
	30 أغسطس - 3 سبتمبر 2026 (إسطنبول)
	29 نوفمبر - 3 ديسمبر 2026 (دبي)
التوقيت	9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا
لغة النشاط	اللغة العربية
التكلفة	\$2950 ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي

خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر